INTENTIONS DES CONSOMMATEURS

D'ACHETER OU DE RÉNOVER UN LOGEMENT

Un profil de la clientèle de demain

EXAMEN NATIONAL

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Les rapports intitulés *Intentions d'achat ou de rénovation des consommateurs* sont offerts pour Vancouver, Calgary, Edmonton, Toronto, Montréal et Halifax.

Pour obtenir des informations sur les rapports ou pour les commander :

1. Envoyez un message électronique à intention@cmhc-schl.gc.ca
2. Appelez-nous à l'aide de notre ligne directe au (613) 748-2582
3. Appelez un centre d'affaires régional de la SCHL

Vancouver :	Jeff Bacon	(604) 737-4088
Calgary :	Nicole Church	(403) 515-3007
Edmonton :	Nicole Church	(403) 515-3007
Toronto :	Norma Trivino	(416) 218-3317
Montréal :	Paul Cardinal	(514) 283-8391
Halifax :	Johannes O'Callaghan	(902) 426-4708

© Société canadienne d'hypothèques et de logement 1999. Tous droits réservés. La reproduction, le stockage ou la transmission d'un extrait quelconque de cet ouvrage, par quelque procédé que ce soit, tant électronique que mécanique, par photocopie ou par microfilm, sont interdits sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

LNH : 2194
ISBN : 0-660-17660-2

TABLE DES MATIÈRES

Aperçu de la recherche 2

1. **Intentions en matière d'achat de logement** 2

Plus d'un ménage sur dix prévoit acheter un logement en 2000 2

La demande de logements de propriétaire-occupant a augmenté dans les centres de l'ouest du pays 3

6,7 % des ménages sont prêts à acheter maintenant 3

La plupart des acheteurs potentiels sont locataires 4

Un logement neuf constitue le premier choix du tiers des acheteurs potentiels .. 5

La majorité des acheteurs potentiels de logement sont des ménages à revenu moyen 6

La moitié des acheteurs potentiels de logement sont des monoménages et des ménages composés de deux personnes 6

Les trois quarts des acheteurs sont à la recherche de maisons individuelles 8

Halifax et Montréal sont les seuls marchés où la majorité des acheteurs prévoient payer 125 000 $ ou moins 9

La plupart des propriétaires-occupants prévoient acheter un logement à un cran supérieur 12

À Toronto et à Halifax, on préfère les grands logements de 2 000 pi^2 et plus .. 12

2. **Intentions de rénover** 13

Près de la moitié des propriétaires-occupants ont l'intention de rénover au cours des douze prochains mois 13

Les intentions de rénover pour 2000 sont semblables aux intentions rapportées l'an passé 14

Les intentions de rénover sont fortes dans tous les marchés 14

De nombreux rénovateurs potentiels ont déjà pris des mesures 15

La plupart ont utilisé les médias imprimés et électroniques pour planifier leurs rénovations 17

Les propriétaires-occupants prévoient faire des travaux de décoration intérieurs simples ainsi que des rénovations importantes 18

Près du tiers des propriétaires-occupants qui rénoveront dépenseront plus de 5 000 $ 21

Plus de la moitié des propriétaires-occupants qui rénoveront engageront des gens de métier et des entrepreneurs 22

LISTE DES GRAPHIQUES

Niveaux globaux des intentions d'achat de logement 2
Intentions d'achat de logement : 1998 et 1999 3
Vigueur des intentions d'achat de logement 4
Intentions d'achat de logement par mode d'occupation 5
Préférences des acheteurs potentiels vis-à-vis le logement neuf et existant 5
Revenu du ménage des acheteurs potentiels de logement 6
Taille du ménage des acheteurs potentiels de logement 8
Acheteurs potentiels de logement ayant des enfants 8
Types de logement préférés 9
Gamme de prix des logements qu'on projette d'acheter (Halifax, Montréal, Calgary et Edmonton) 11
Gamme de prix des logements qu'on projette d'acheter (Vancouver, Toronto) 11
Acheteurs de logement à un cran supérieur et à un cran inférieur 12
Taille des logements qu'on projette d'acheter 13
Propriétaires-occupants qui ont l'intention de rénover 13
Intentions de rénovation : 1998 - 1999 14
Vigueur des intentions de rénover 15
Mesures prises en vue de rénover 15
Potentiel de rénovation au cours des douze prochains mois 16
Utilisation des médias pour planifier les rénovations 17
Projets de rénovation les plus courants prévus au cours des douze prochains mois 18
Projet de rénovation le plus important des propriétaires-occupants 18
Dépenses prévues pour l'ensemble des rénovations 21
Montant prévu pour le projet de rénovation le plus important 22
Méthode retenue pour la réalisation du projet de rénovation le plus important 23

Aperçu de la recherche

L'Enquête auprès des consommateurs sur leurs intentions d'acheter ou de rénover une maison 1999 est la deuxième édition de cette recherche nationale majeure. L'enquête fournit des estimations sur le nombre d'acheteurs et de rénovateurs de logement potentiels dans six grands marchés urbains. Les consommateurs qui prévoient acheter ou rénover un logement sont déterminés à l'aide d'une formule détaillée qui englobe les intentions exprimées, le comportement en matière d'achat et de rénovation de logement ainsi que la planification accomplie.

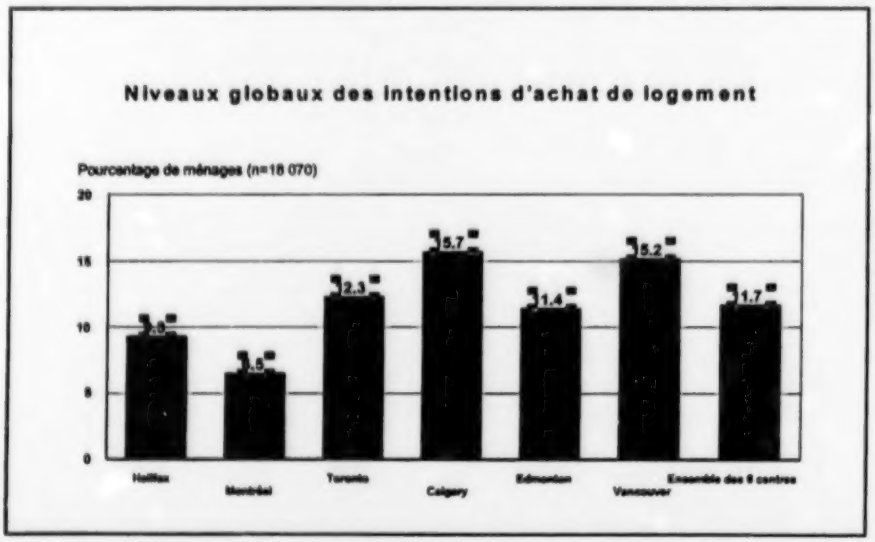
L'enquête a été menée entre le 27 août et le 3 octobre dans six villes, soit Vancouver, Calgary, Edmonton, Toronto, Montréal et Halifax. À l'exception d'Edmonton, tous ces centres ont fait l'objet d'une enquête en 1998, ce qui rend les comparaisons possibles d'une année à l'autre. La ville d'Edmonton a été ajoutée à l'enquête en 1999. L'enquête a porté sur un échantillon représentatif de 18 070 consommateurs, soit environ 3 000 personnes par centre. Compte tenu de la taille de l'échantillon, les estimations statistiques pour chacun des six centres affichent une marge d'erreur de +/- 1,8 %, 19 fois sur 20.

La présente étude nationale donne un aperçu des principales conclusions de cette recherche unique. Des données plus détaillées sur les intentions d'achat et de rénovation des consommateurs ainsi que sur la méthode d'enquête sont fournies dans les rapports produits sur chacun des six centres étudiés. Ces rapports comprennent un ensemble détaillé de tableaux statistiques sur le marché.

1. Intentions en matière d'achat de logement

Plus d'un ménage sur dix prévoit acheter un logement en 2000

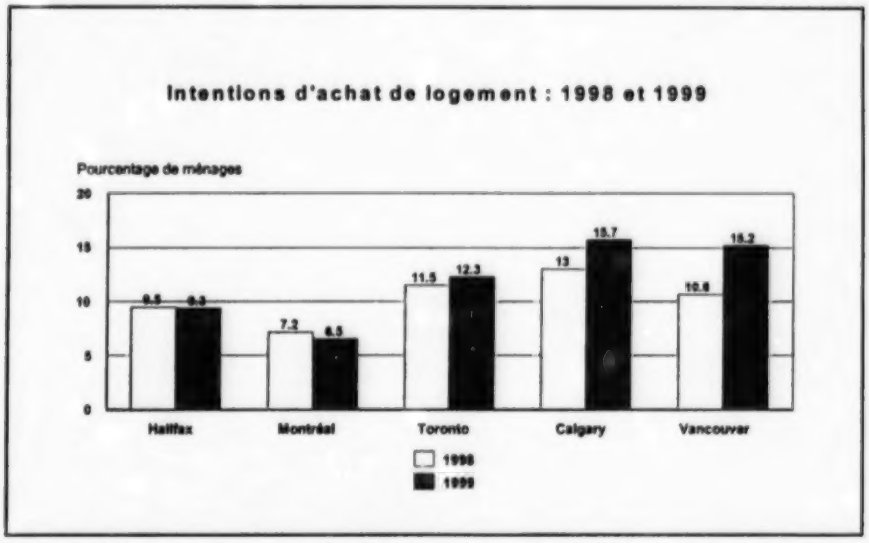
Pour l'ensemble des six villes, une moyenne de 11,7 % des ménages -- soit près de 600 000 ménages -- prévoit acheter un logement l'an prochain. La demande est plus forte à Calgary (15,7 % des ménages) et à Vancouver (15,2 %). Plus d'un ménage sur dix à Toronto (12,3 %) et à Edmonton (11,4 %) prévoit aussi acheter un logement au cours des douze prochains mois.



La demande de logements de propriétaire-occupant a augmenté dans les centres de l'ouest du pays

Globalement, les intentions d'acheter se sont accrues de plus de 10 % depuis 1998 (d'après une comparaison des données pour cinq villes excluant Edmonton). La demande de logements de propriétaire-occupant a augmenté dans les centres de l'ouest du pays et elle est relativement stable dans les autres marchés.

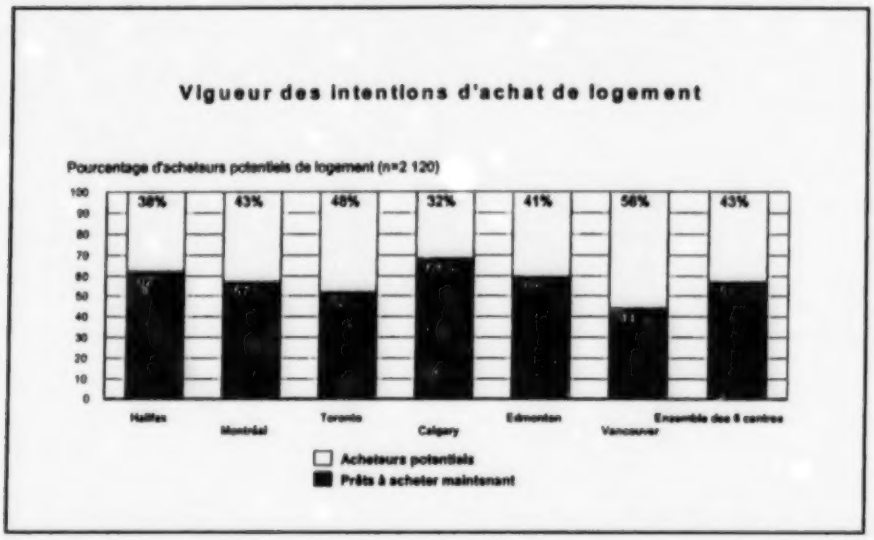
Vancouver - 15,2 % des ménages prévoient acheter un logement, soit une hausse de 4,6 % par rapport à l'an passé.
Calgary - 15,7 % des ménages prévoient acheter un logement, soit une hausse de 2,7 % par rapport à l'an passé.
Toronto - 12,3 % des ménages prévoient acheter un logement, soit une hausse de 0,8 % par rapport à l'an passé.



Montréal - 6,5 % des ménages prévoient acheter un logement, soit une légère baisse 0,7 % par rapport à l'an passé.
Halifax - 9,3 % des ménages prévoient acheter un logement, soit une légère baisse de 0,2 % par rapport à l'an passé.

6,7 % des ménages sont prêts à acheter maintenant

Des ménages (11,7 %) qui ont l'intention d'acheter une maison l'an prochain, 6,3 % sont *prêts à acheter maintenant* et 5,4 % sont des *acheteurs potentiels*. Les consommateurs prêts à acheter maintenant ont déclaré qu'il était fort probable qu'ils prennent une décision au cours des douze prochains mois. Ils ont aussi pris des mesures préparatoires précises comme obtenir un prêt



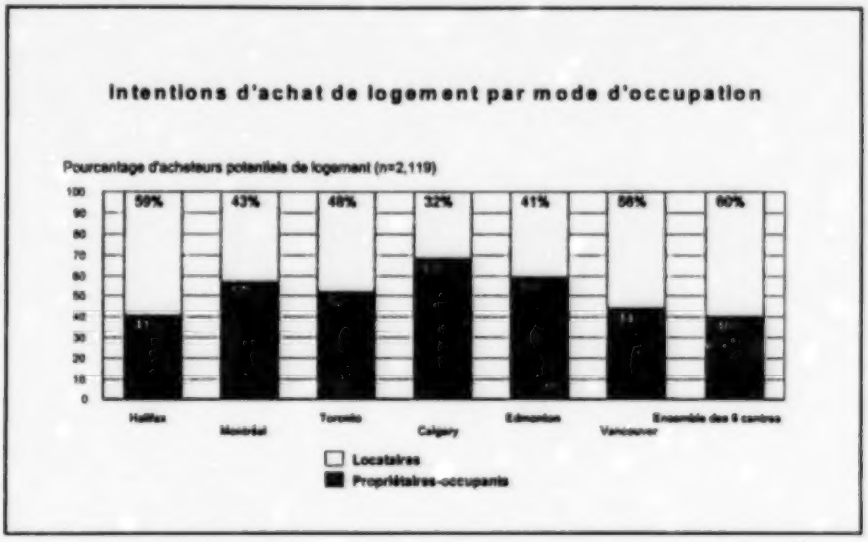
hypothécaire approuvé d'avance, discuter avec un courtier en immeubles ou un constructeur et inscrire leur maison auprès d'un service immobilier. Au niveau de l'ensemble des acheteurs potentiels, ceux de Calgary (68 %) et de Halifax (66 %) sont les plus susceptibles de passer à l'action maintenant.

La plupart des acheteurs potentiels sont locataires

Au niveau des six villes, 60 % des acheteurs potentiels sont présentement locataires et 40 % sont propriétaires de leur logement. La proportion de locataires et de propriétaires-occupants a légèrement varié par rapport à 1998 où 64 % des acheteurs potentiels étaient locataires et où 36 % étaient propriétaires-occupants. Les proportions de locataires et de propriétaires sont semblables dans les six marchés : elles varient entre 65 % de locataires et 35 % de propriétaires-occupants, à Montréal, et 56 % de locataires ainsi que 44 % de propriétaires-occupants, à Vancouver.

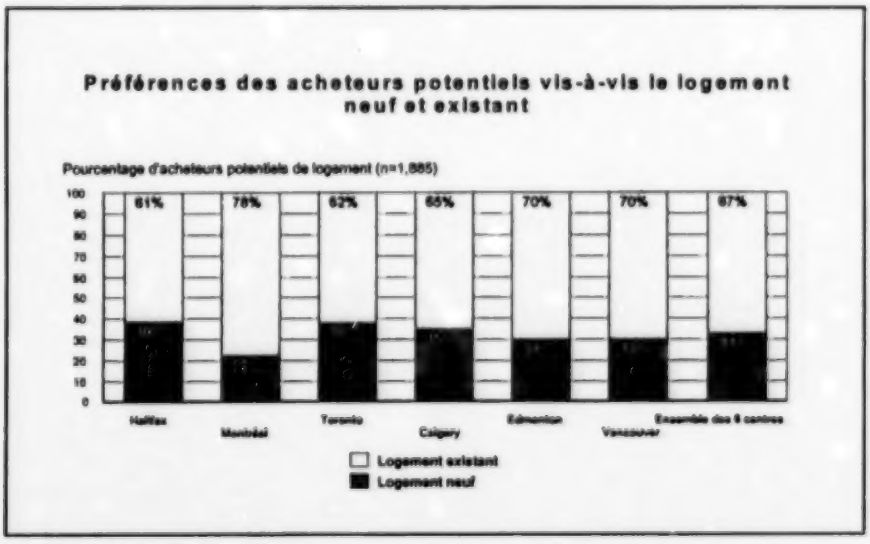
Au niveau des six villes, 17,3 % des locataires ont exprimé l'intention d'acheter un logement au cours des douze prochains mois comparativement à 7,9 % de tous les propriétaires-occupants. Les locataires sont plus susceptibles d'être prêts à acheter maintenant (9,3 %) que les propriétaires-occupants (4,3 %). La plupart des locataires ayant l'intention d'acheter un logement sont jeunes : 52 % ont moins de 35 ans et 28 % sont âgés de 35 à 44 ans.

L'estimation du nombre de propriétaires-occupants ayant l'intention d'acheter une maison au cours des douze prochains mois a augmenté substantiellement par rapport à l'enquête de 1998. En septembre 1998, 6 % des propriétaires-occupants avaient exprimé l'intention de d'acheter un logement comparativement à près de 8 % lors de l'enquête de septembre 1999.



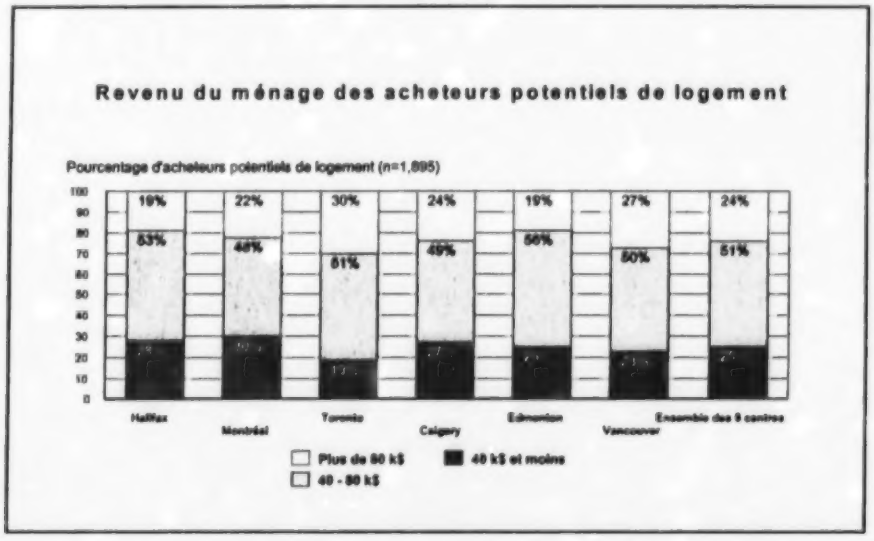
Un logement neuf constitue le premier choix du tiers des acheteurs potentiels

Pour l'ensemble des six centres, les acheteurs potentiels ont indiqué qu'un logement neuf représentait leur premier choix dans une proportion 33 %, et qu'un logement existant représentait leur premier choix dans une proportion de 67 %. La demande de logement neuf est plus forte à Halifax (39 %), à Toronto (38 %) et à Calgary (35 %). La préférence pour un logement neuf est plus faible à Montréal (22 %) que dans les autres centres.



La majorité des acheteurs potentiels de logement sont des ménages à revenu moyen

Au niveau des six centres, 51 % des acheteurs potentiels ont un revenu du ménage qui varie entre 40 000 $ et 80 000 $. Ce résultat est uniforme pour l'ensemble du pays; il varie entre 48 % (Montréal) et 56 % (Edmonton). On retrouve plus d'acheteurs qui se situent dans la catégorie des revenus inférieurs à 40 000 $ à Montréal (30 %), à Halifax (28 %) et à Calgary (27 %) que dans les autres centres. Toronto (30 %) et Vancouver (27 %) affichent un nombre moyen plus élevé d'acheteurs potentiels dont les revenus sont supérieurs à 80 000 $.

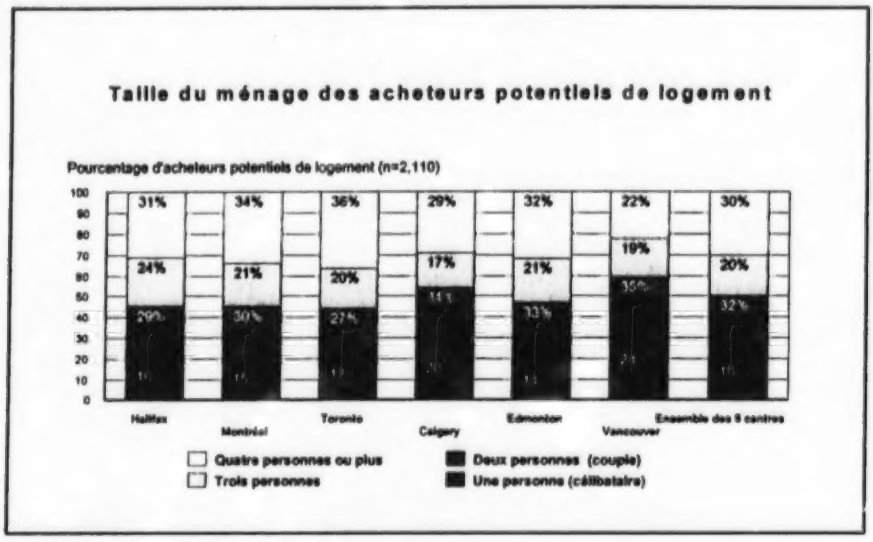


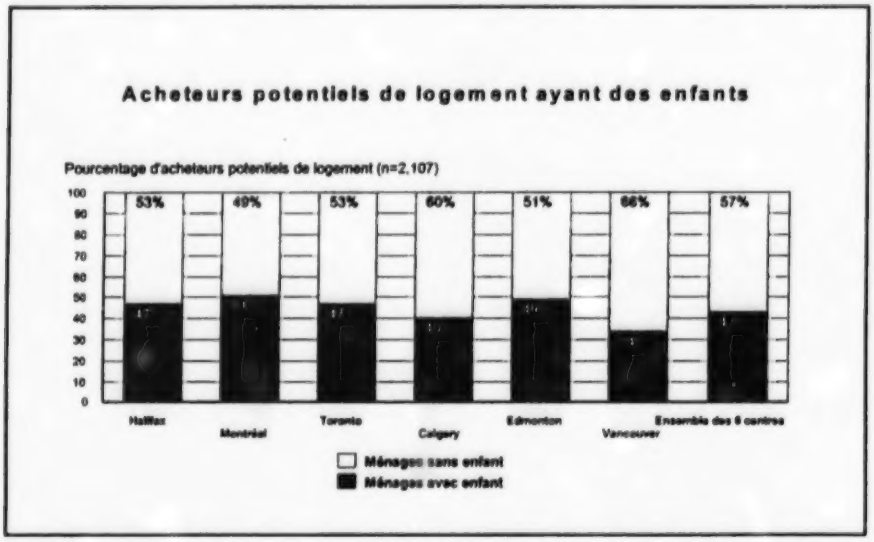
La moitié des acheteurs potentiels de logement sont des monoménages et des ménages composés de deux personnes

Globalement, 18 % of acheteurs potentiels sont des monoménages, et 32 %, des ménages composés de deux personnes. Tous les monoménages (100 %) et 91 % des ménages composés de deux personnes n'ont pas d'enfants. Vancouver (24 %) et Calgary (20 %) possèdent les proportions les plus élevées d'acheteurs provenant de monoménages. Vancouver (35 %), Calgary (34 %) et Edmonton (33 %) possèdent aussi les proportions les plus élevées de couples ayant l'intention d'acheter un logement.

Les acheteurs potentiels de Toronto (36 %) et de Montréal (34 %) sont les plus susceptibles de faire partie de ménages composés de quatre personnes ou plus. La presque totalité de ces ménages (89 %) ont des enfants de moins de 18 ans. Vancouver (22 %) possède la plus petite proportion d'acheteurs provenant de grands ménages composés de quatre personnes ou plus.

Globalement, 43 % des acheteurs potentiels sont des ménages ayant des enfants de moins de 18 ans, et 57 % sont des ménages sans enfants. Les acheteurs de Vancouver (34 %) et de Calgary (40 %) sont moins susceptibles de faire partie de ménages ayant des enfants de moins de 18 ans.





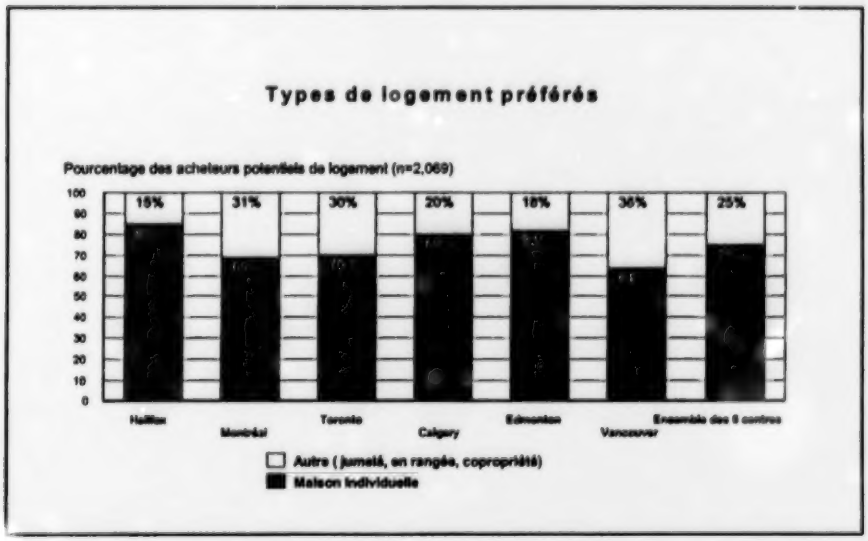
Les trois quarts des acheteurs sont à la recherche de maisons individuelles

Au niveau des six centres, 75 % des acheteurs potentiels ont exprimé une préférence pour les maisons individuelles. Cette préférence pour les maisons individuelles était plus marquée à Halifax (85 %), à Edmonton (82 %) et à Calgary (80 %). Les deux tiers des acheteurs potentiels de logement individuel ont aussi affirmé qu'ils préféraient les maisons existantes (67 %) plutôt que les maisons neuves (33 %).

Parmi les acheteurs potentiels qui ne préféraient pas les logements individuels, 25 % recherchaient les types suivants :

- logement jumelé ou duplex - 7 %;
- maison en rangée - 9 %;
- appartement ou copropriété - 7 %;
- autres types de logement - 2 %.

Les acheteurs potentiels de Montréal (21 %) et de Toronto (11 %) étaient plus susceptibles de préférer les logements jumelés et les duplex que les acheteurs des autres centres. Les acheteurs de Vancouver (14 %) étaient plus susceptibles de préférer les appartements et les copropriétés.



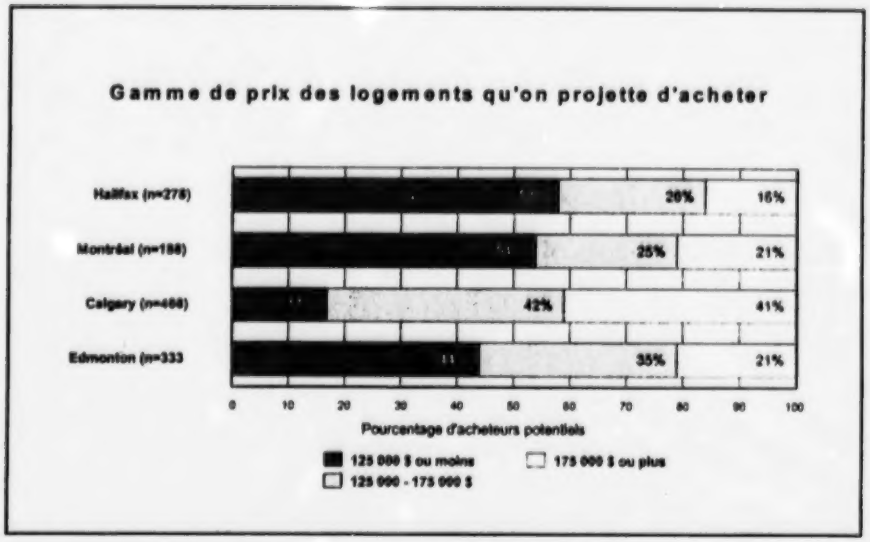
Halifax et Montréal sont les seuls marchés où la majorité des acheteurs prévoient payer 125 000 $ ou moins

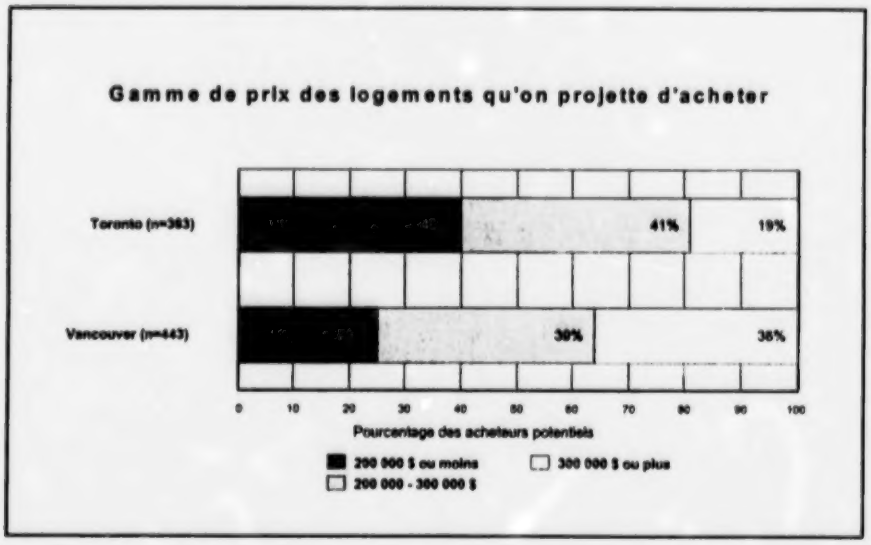
En ce qui concerne les prix que les acheteurs de logement s'attendent à payer, Halifax, Montréal et Edmonton sont des marchés à prix modestes, Vancouver et Toronto, des marchés à prix élevés, et Calgary, un marché à prix moyens.

La plupart des acheteurs d'Halifax (58 %) et de Montréal (54 %), et bon nombre d'acheteurs d'Edmonton (44 %) s'attendent à payer 125 000 $ ou moins pour leur prochain logement. Si la proportion d'acheteurs qui s'attendent à payer ce montant pour leur prochain logement est de 17 % seulement à Calgary, elle est pratiquement nulle à Vancouver ou à Toronto. La proportion d'acheteurs potentiels qui prévoit acheter un logement du palier supérieur du marché (c'est-à-dire

de plus de 175 000 $) est d'environ un sur cinq à Halifax (16 %), à Montréal (21 %) et à Edmonton (21 %). À Calgary, 41 % des acheteurs prévoient payer 175 000 $ ou plus.

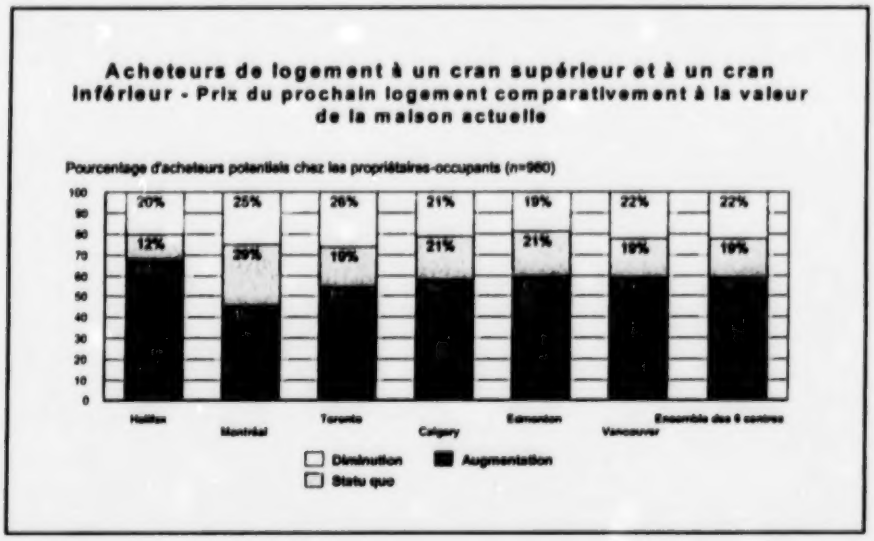
Dans les marchés à prix élevés de Toronto et de Vancouver, la plupart des acheteurs s'attendent à payer plus de 200 000 $ pour leur prochaine maison. À Toronto, 40 % des répondants s'attendent à payer 200 000 $ ou moins, 41 % s'attendent à payer entre 200 000 $ et 300 000 $, et 19 % s'attendent à payer plus de 300 000 $. Les prix prévus sont encore plus élevés à Vancouver où seulement 25 % s'attendent à payer 200 000 $ ou moins, 40 % s'attendent à payer entre 200 000 $ et 300 000 $, et plus du tiers, soit 36 %, s'attendent à payer plus de 300 000 $.


Gamme de prix des logements qu'on projette d'acheter
Halifax (n=276)
Montréal (n=188)
Calgary (n=468)
Edmonton (n=333
28%
16%
25%
21%
42%
41%
35%
21%
0
10
20
30
40
50
60
70
80
90
100
Pourcentage d'acheteurs potentiels
125 000 $ ou moins
175 000 $ ou plus
125 000 - 175 000 $


Gamme de prix des logements qu'on projette d'acheter
Toronto (n=363)
Vancouver (n=443)
41%
19%
39%
36%
0
10
20
30
40
50
60
70
80
90
100
Pourcentage des acheteurs potentiels
200 000 $ ou moins
300 000 $ ou plus
200 000 - 300 000 $

La plupart des propriétaires-occupants prévoient acheter un logement à un cran supérieur

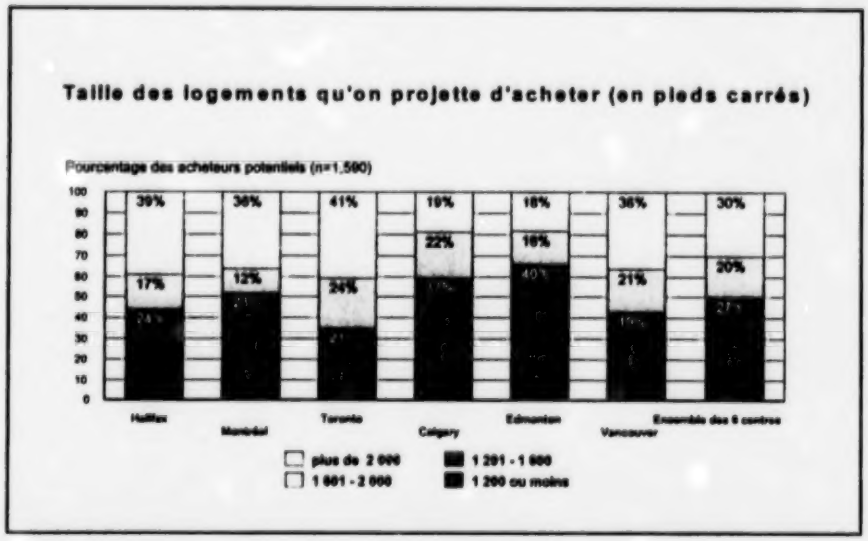
Plus de la moitié (59 %) des acheteurs potentiels qui sont propriétaires-occupants acquerront un logement à un cran supérieur. Ainsi, ils paieront plus pour leur prochain logement que la valeur de leur logement actuel. Halifax (68 %) possède une proportion plus élevée d'acheteurs de logement à un cran supérieur, et Montréal (46 %), une proportion plus faible. Globalement, un peu plus d'un acheteur potentiel sur cinq (22 %) prévoit payer moins pour son prochain logement que la valeur de son logement actuel. Toronto (26 %) et Montréal (25 %) possèdent relativement plus d'acheteurs de logement à un cran inférieur que les autres centres.



À Toronto et à Halifax, on préfère les grands logements de 2 000 pi² et plus

Au niveau des six centres, 30 % des acheteurs sont à la recherche de maisons de 2 000 pieds carrés et plus. Les acheteurs de Toronto (41 %) et d'Halifax (39 %) sont les plus susceptibles de rechercher ces grands logements. De nombreux acheteurs de Montréal (36 %) et de Vancouver (36 %) préfèrent aussi les maisons d'au moins 2 000 pieds carrés. Par contre, les acheteurs de Calgary (19 %) et d'Edmonton (18 %) sont beaucoup moins susceptibles de rechercher des maisons de cette taille.

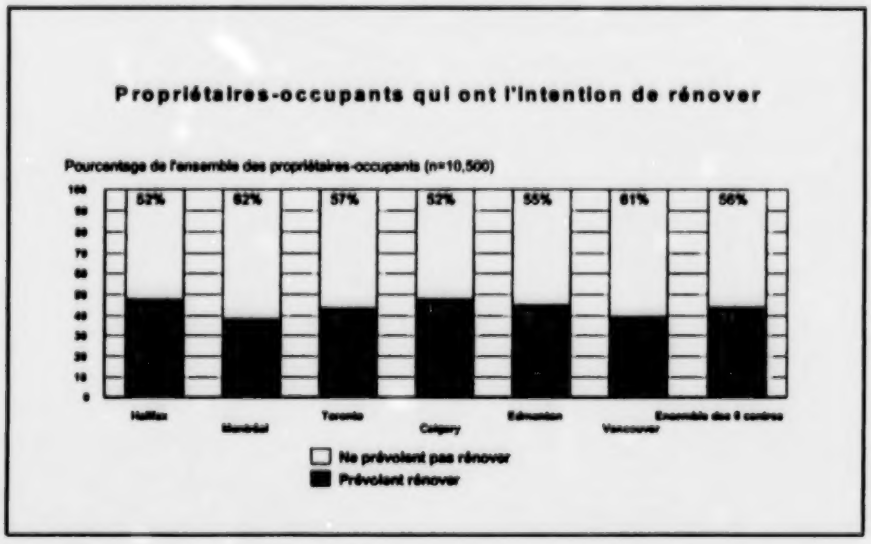
Les petites maisons de 1 200 pieds carrés ou moins sont les plus en demande à Montréal (29 %), à Edmonton (26 %) et à Calgary (26 %). Ces petites maisons sont préférées par moins d'acheteurs à Halifax (20 %) et à Toronto (14 %).



2. Intentions de rénover

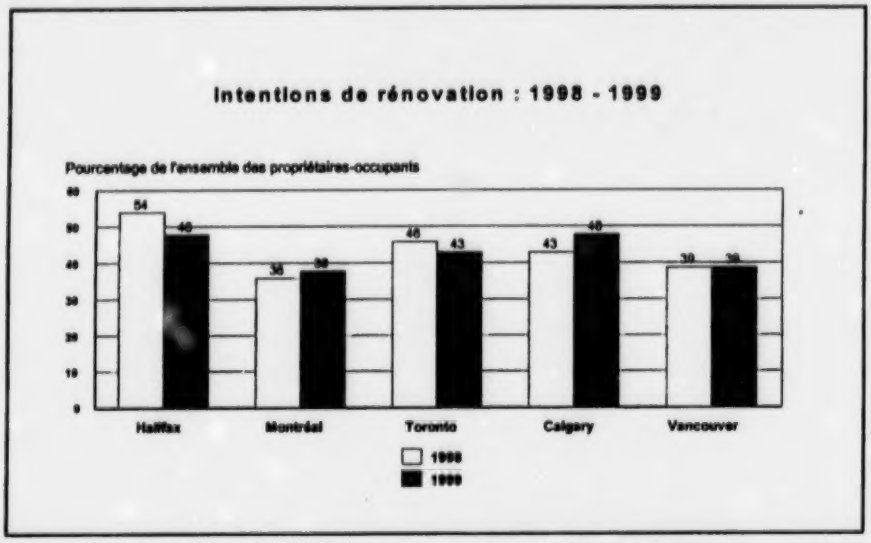
Près de la moitié des propriétaires-occupants ont l'intention de rénover au cours des douze prochains mois

Au niveau des six centres, 44 % des propriétaires-occupants ont l'intention de rénover leur logement au cours des douze prochains mois. Les intentions de rénover sont élevées dans tous les marchés : elles se situent entre 38 % (Montréal) et 48 % (Halifax et Calgary).



Les intentions de rénover pour 2000 sont semblables aux intentions rapportées l'an passé

Les niveaux rapportés d'intentions en matière de rénovation et de comportements au niveau de la planification sont à peu près les mêmes pour 2000 que les niveaux rapportés l'an passé pour 1999. À Halifax, la proportion de rénovateurs potentiels sur le marché a diminué légèrement, passant de 53 % à 48 %. À Calgary, la proportion de rénovateurs potentiels a augmenté, passant de 43 % à 48 %. Dans les trois autres marchés (à l'exception d'Edmonton), les changements par

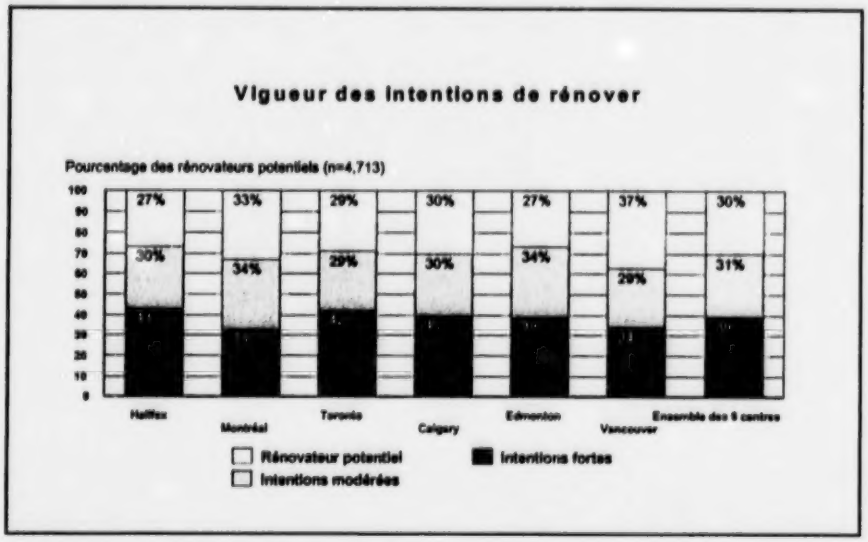


rapport aux données d'enquête de 1998 ne sont que de quelques points de pourcentage.

Les intentions de rénover sont fortes dans tous les marchés

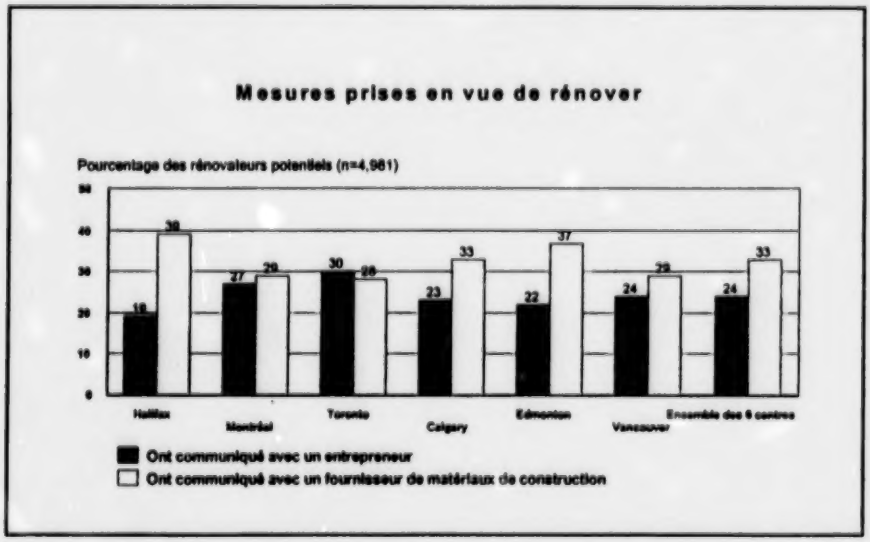
À la lumière des intentions exprimées par les rénovateurs potentiels et de leurs comportements en matière de planification des rénovations, on peut affirmer que 39 % des propriétaires-occupants ont fortement l'intention de rénover, que 31 % ont des intentions modérées en matière de rénovation, et que 30 % sont des rénovateurs potentiels. Au niveau de l'ensemble des propriétaires-occupants, 17,2 % ont des intentions fortes, 13,4 %, des intentions modérées, et 13,4 % sont des rénovateurs potentiels.

La vigueur des intentions de rénover est relativement uniforme dans l'ensemble des six villes. Parmi les propriétaires-occupants qui ont l'intention de rénover, ceux de Halifax (44 %) et de Toronto (42 %) sont légèrement plus susceptibles de manifester des intentions fortes en matière de rénovation. De nombreux répondants de Calgary (40 %) et d'Edmonton (39 %) ont aussi fortement l'intention de rénover. Dans tous les marchés à l'exception de Vancouver, plus des deux tiers des rénovateurs potentiels peuvent être classés dans la catégorie des personnes qui affichent au moins des intentions modérées.



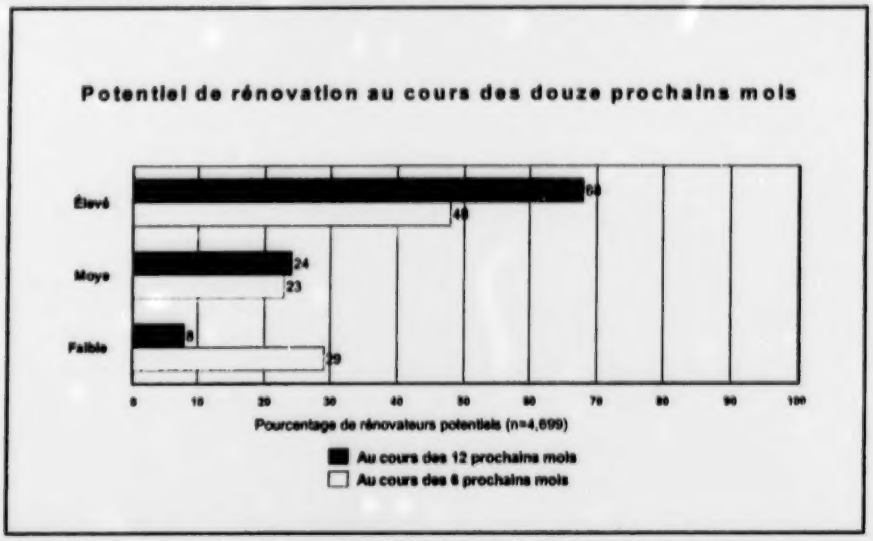
De nombreux rénovateurs potentiels ont déjà pris des mesures

Près de la moitié (43 %) des rénovateurs potentiels ont pris des mesures relativement aux travaux visés. Ces données englobent 24 % des répondants qui ont communiqué avec un entrepreneur de rénovation général et 33 % qui ont communiqué avec un fournisseur de matériaux de construction (12 % des répondants ont fait les deux). Les consultations auprès des entrepreneurs de rénovation sont plus fréquentes à Toronto (30 %) et à Montréal (27 %). Les communications avec les fournisseurs de matériaux de construction sont plus fréquentes à Halifax (39 %) et à Edmonton (37 %). Plus de la moitié (56 %) de ceux qui ont communiqué avec un fournisseur de



matériaux de construction prévoient faire appel aux sous-traitants pour une partie des travaux; 46 % sont des bricoleurs. La presque totalité (93 %) de ceux qui ont communiqué avec un entrepreneur de rénovation prévoient faire appel à des professionnels pour une partie des travaux.

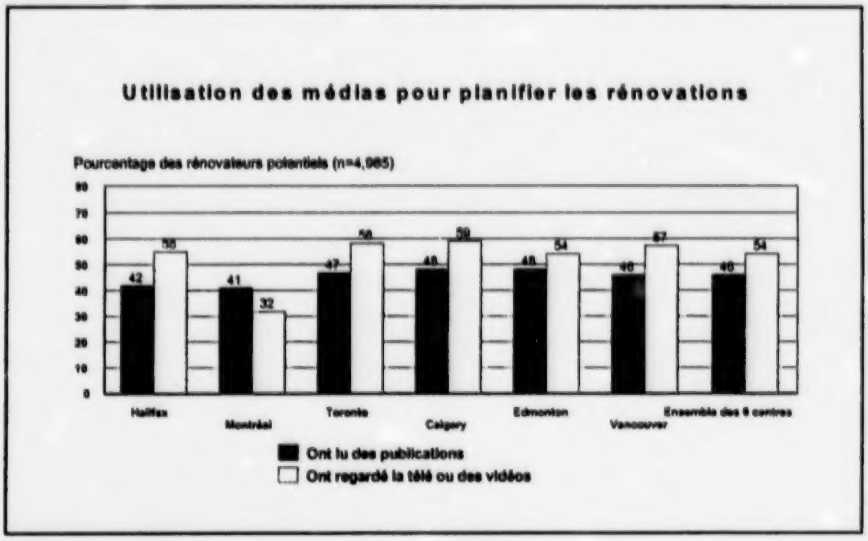
Le potentiel de rénovation au cours des douze prochains mois rapporté par le propriétaire-occupant fait partie des mesures de la vigueur des intentions de rénover. Dans le cas des propriétaires-occupants classés dans la catégorie des rénovateurs potentiels, 67 % ont affirmé que les possibilités qu'ils rénovent au cours des douze prochains mois étaient élevées. Dans le même ordre d'idées, 70 % des répondants ont manifesté des intentions fortes ou modérées en



matière de rénovation. Vingt-quatre pour cent des répondants ont déclaré que les possibilités qu'ils rénovent au cours des douze prochains mois étaient de 50-50, et seulement 8 % ont déclaré que les chances étaient faibles. Pour les six prochains mois, près de la moitié (49 %) ont déclaré que les chances qu'ils rénovent étaient élevées, et 23 % ont affirmé que les chances étaient de 50-50.

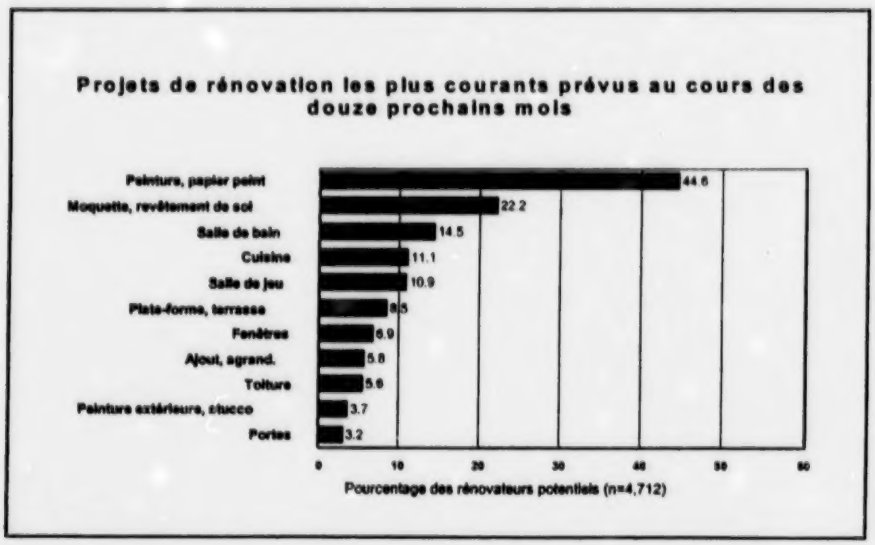
La plupart ont utilisé les médias imprimés et électroniques pour planifier leurs rénovations

La plupart des rénovateurs potentiels (69 %) ont utilisé au moins un type de média imprimé ou électronique pour la planification de leurs projets de rénovation. Ces données comprennent les 54 % de répondants qui ont regardé des émissions télévisées ou des vidéos sur la rénovation, et les 46 % de répondants qui ont lu des livres, des revues et d'autres publications. Près du tiers (31 %) des répondants ont fait les deux. La majorité des propriétaires-occupants ont utilisé les médias électroniques dans tous les marchés à l'exception de Montréal, où moins du tiers (32 %) des répondants ont regardé des émissions télévisées ou des vidéos pour planifier leurs rénovations. L'utilisation des médias imprimés par les rénovateurs potentiels est semblable d'un marché à l'autre; elle oscille entre 41 % (Montréal) et 48 % (Edmonton).



Les propriétaires-occupants prévoient faire des travaux de décoration intérieurs simples ainsi que des rénovations importantes

Les graphiques suivants présentent un résumé des projets de rénovation ainsi que le projet le plus important des propriétaires-occupants. La peinture et la pose de papier peint (45 %), la pose de moquette et de revêtements de sol (22 %), la rénovation de la salle de bain (15 %), la rénovation de la cuisine (11 %) et l'ajout d'une salle de jeu ou la transformation d'une pièce (11 %) représentent les projets les plus courants. Il s'agit aussi des projets les plus importants mentionnés par les propriétaires-occupants.



Le lecteur trouvera ci-après quelques-unes des principales caractéristiques du profil des activités en matière de rénovation pour chacune des six villes examinées.

Halifax - Bien que Halifax possède un pourcentage plus élevé de propriétaires-occupants qui planifient des rénovations que la plupart des autres grands centres, les rénovateurs de la ville prévoient dépenser un peu moins que ceux des autres centres et ils prévoient aussi entreprendre un peu moins de grands projets : 20 % prévoient poser des revêtements de sol, 13 % prévoient rénover la salle de bain, 9 % prévoient rénover la cuisine et 8 % prévoient ajouter une salle de jeu ou transformer une pièce. Les rénovateurs qui ont déclaré que les plates-formes et les terrasses constituaient leur plus important projet étaient plus nombreux à Halifax que dans les autres centres.

Montréal - Les intentions de rénover et les dépenses prévues sont un peu plus basses à Montréal que dans les autres centres : 14 % des répondants prévoient poser des revêtements de sol, 13 % prévoient rénover la salle de bain, 7 % prévoient rénover la cuisine, et 7 % prévoient ajouter une salle de jeu ou transformer une pièce. Les rénovateurs qui ont déclaré que la peinture et le papier peint (33 %) constituaient leur plus important projet étaient plus nombreux à Montréal que dans les autres centres.

Toronto - Comparativement aux autres centres, une proportion légèrement inférieure de rénovateurs de Toronto prévoit poser des revêtements de sol (19 %), mais une proportion un peu plus élevée prévoit rénover la salle de bain (16 %). Des proportions semblables prévoient des rénovations touchant la cuisine (11 %) et la salle de jeu (12 %). Le profil des projets les plus importants mentionnés par les rénovateurs de Toronto ressemble beaucoup au résumé national présenté dans le graphique de la page précédente.

Edmonton - En ce qui concerne les propriétaires-occupants d'Edmonton qui prévoient rénover, des proportions plus élevées que dans les autres centres entreprendront des projets majeurs : 26 % prévoient poser des revêtements de sol, 14 % prévoient rénover la cuisine et la salle de bain et 13 % prévoient ajouter une salle de jeu ou transformer une pièce. Une proportion élevée (10 %) de rénovateurs d'Edmonton ont aussi mentionné que l'ajout d'une salle de jeu ou la transformation d'une pièce constituait leur plus important projet.

Calgary - Les propriétaires-occupants de Calgary qui prévoient rénover sont les plus susceptibles de poser des revêtements de sol (28 %) et d'ajouter une salle de jeu ou de transformer une pièce (16 %). Une proportion élevée prévoit aussi rénover la salle de bain (16 %), et une proportion correspondant à peu près à la moyenne pour les six centres prévoit rénover la cuisine (11 %). Une proportion élevée de rénovateurs de Calgary ont mentionné que la pose de revêtements de sol (16 %) et l'ajout d'une salle de jeu ou la transformation d'une pièce (10 %) constituait leur plus important projet.

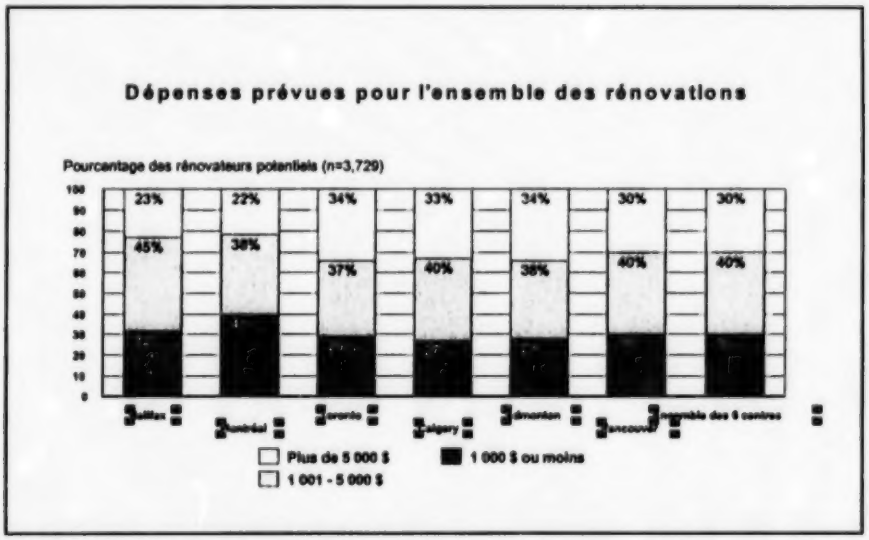
Vancouver - Les propriétaires-occupants de Vancouver qui prévoient rénover sont les plus susceptibles d'entreprendre des travaux de peinture et la pose de papier peint (49 %). De nombreux répondants prévoient aussi poser des revêtements de sol (23 %) et rénover la salle de bain (15 %) ainsi que la cuisine (13 %). La proportion de rénovateurs qui prévoient ajouter une salle de jeu ou transformer une pièce (7 %) est moins élevée à Vancouver que dans les autres centres; ces répondants sont aussi sont moins nombreux, proportionnellement, à affirmer qu'il s'agit là de leur projet le plus important (4 %).

Près du tiers des propriétaires-occupants qui rénoveront dépenseront plus de 5 000 $

Plus des deux tiers des rénovateurs potentiels (70 %) prévoient dépenser plus de 1 000 $ pour leurs projets de rénovation, et près du tiers (30 %) dépenseront plus de 5 000 $. Un peu moins du tiers (30 %) dépensera 1 000 $ ou moins, surtout en décorations intérieures simples.

La majorité du montant dépensé sera affectée au projet le plus important : le montant consacré dépassera 1 000 $ dans le cas de 69 % des répondants, et 5 000 $ dans le cas de 19 % des répondants. Les projets de rénovation auxquels les propriétaires-occupants sont les plus susceptibles de consacrer un montant supérieur à 5 000 $ sont l'ajout d'une pièce et l'agrandissement (56 %), l'ajout d'une salle de jeu et la transformation d'une pièce (40 %), de même que la rénovation de la cuisine (45 %), de la salle de bain (25 %) et de la toiture (21 %).

Les rénovateurs de Toronto (34 %), d'Edmonton (34 %), de Calgary (33 %) et de Vancouver (30 %) sont les plus susceptibles de planifier des dépenses supérieures à 5 000 $. Les rénovateurs



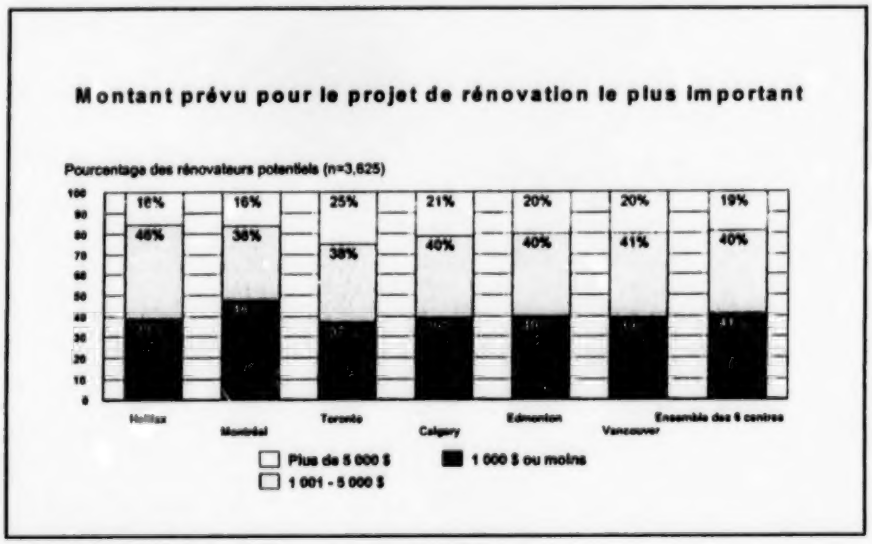
de Montréal (22 %) et de Halifax (23 %) sont moins susceptibles de dépenser plus de 5 000 $.

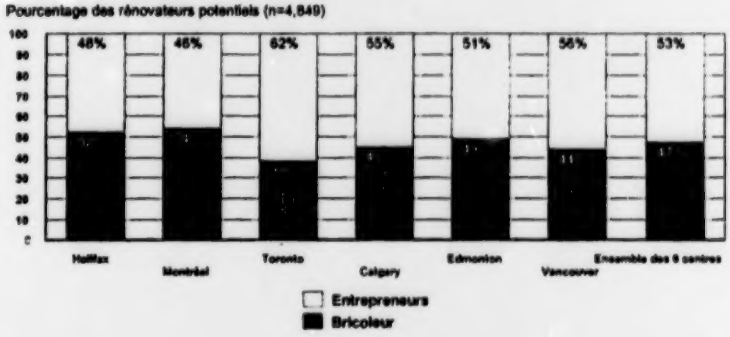
Plus de la moitié des propriétaires-occupants qui rénoveront engageront des gens de métier et des entrepreneurs

Plus de la moitié (53 %) des propriétaires-occupants qui prévoient rénover au cours des douze prochains mois confieront au moins une partie des travaux à des professionnels comme des gens de métier et des entrepreneurs de rénovation. Environ un bricoleur partiel sur cinq (19 %) confiera une partie des travaux à un sous-traitant. Près du tiers confiera la totalité des travaux à des gens de métier (14 %) ou à un entrepreneur général de rénovation (14 %).

Les projets que les propriétaires-occupants sont les plus susceptibles de confier en totalité à des gens de métier ou à des entrepreneurs généraux de rénovation sont la toiture (63 %), les fenêtres (62 %), la moquette et les revêtements de sol (41 %), les portes (40 %), la peinture extérieure et le stucco (37 %), la cuisine (35 %) et la salle de bain (30 %).

Le segment des bricoleurs représente aussi une portion importante du marché de la rénovation car 47 % des propriétaires-occupants prévoient réaliser leurs travaux eux-mêmes. Si la moitié environ des projets les plus importants visent la peinture et la pose de papier peint (47 %), les bricoleurs prévoient aussi poser des revêtements de sol (8 %), aménager une salle de jeu (7 %) et



rénover la salle de bain (7 %) ainsi que la cuisine (5 %).

Méthode retenue pour la réalisation du projet de rénovation le plus important